CANADEXPORT

Volume 23 > Numéro 12

DANS CE NUMÉRO > LES PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION >

Stimuler l'investissement en Afrique : une priorité du G8

Comme le Sommet du G8 de 2005 approche à grands pas, les dirigeants des pays participants se préparent à porter leur attention sur les problèmes de l'Afrique, qui est l'un des principaux thèmes mis de l'avant par le premier ministre britannique Tony Blair, hôte du sommet de cette année.

Lors du Sommet de 2002 à Kananaskis, en Alberta, les dirigeants du G8 ont adopté le Plan d'action du G8 pour l'Afrique, qui se veut un cadre d'intervention à l'appui du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NPDA). Dans le cadre du sommet de cette année, qui se déroulera à Gleneagles, en Écosse, du 6 au 8 juillet, les membres du G8 devront produire un rapport d'étape sur le Plan et faire le point sur les engagements pris en vue de contribuer au développement de l'Afrique.

À Kananaskis, le gouvernement du Canada avait annoncé notamment la création du Fonds d'investissement du Canada pour l'Afrique (FICA), une initiative mixte des secteurs public et privé visant à fournir du capital de risque pour des investissements en Afrique et étant financée par le Fonds canadien pour l'Afrique, doté de 500 millions de dollars. Le FICA a été lancé officiellement le 25 avril 2005 lors d'une conférence du Conseil canadien pour l'Afrique tenue à Toronto et il se veut une réponse à l'appel des dirigeants africains membres du NPDA pour un accroissement des investissements.

Ce fonds d'une durée de 10 ans vise à fournir au moins 200 millions de dollars en nouveaux investissements, dont 100 millions proviennent du Fonds canadien pour l'Afrique, le reste étant assuré par des tiers. L'objectif du fonds est de stimuler la croissance économique au profit des Africains par la création d'emplois, l'accroissement des salaires, le développement des infrastructures et l'amélioration de l'accès aux technologies.

« À mon avis, nous avons la possibilité de faire en sorte que cette initiative soit un franc succès », a affirmé le ministre du Commerce international, Jim Peterson, lors du lancement. « Cette initiative, a-t-il ajouté, servira d'exemple, non seulement

voir page 3 : Afrique

Exemples de réussites canadiennes en Afrique

BOTSWANA > Virtual Wave : repérage par GPS

Il y a plus de deux ans, on a fait appel à Virtual Wave Inc. pour trouver un moyen de répondre à la demande relative au repérage des véhicules au Botswana. Le contrat initial avait été conclu entre Virtual Wave et BJM Insurance Company de Gaborone, au Botswana, et portait sur la fourniture de 9 800 appareils de repérage de véhicules. À la suite de cette expérience fructueuse, la société Virtual Wave Botswana a été créée avec l'aide de partenaires canadiens; elle collabore à présent avec la plupart des compagnies d'assurances du Botswana. Virtual Wave possède aujourd'hui un centre d'installation complet ainsi qu'un centre d'appels à Gaborone et prévoit étendre ses activités jusqu'à sept autres pays d'Afrique au cours des deux prochaines années.

Site Web : www.virtualwave.com.

CAMEROUN > SeaQuest Technologies : infrastructure d'information maritime

En décembre dernier, SeaQuest Cameroun SA, une filiale de SeaQuest Technologies de Rimouski, a signé un accord de concession avec l'Autorité portuaire de Douala, au Cameroun, en vue de construire et d'exploiter une infrastructure intégrée de renseignements maritimes pour une période de dix ans. Ce projet constitue un investissement de

voir page 3 : Réussites

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01886/

Prix d'excellence à l'exportation canadienne 2005

La période de mise en candidature pour les prix d'excellence à l'exportation canadienne (PEEC) de cette année vient de s'ouvrir. Instaurés en 1983, ces prix servent à souligner les initiatives et les réussites des entreprises exportatrices canadiennes dans tous les secteurs d'activité et à reconnaître l'importance de leur contribution à l'économie nationale.

Qui peut poser sa candidature?

Sont admissibles les entreprises canadiennes qui exercent leur activité depuis au moins trois ans et sont activement engagées dans des activités d'exportation depuis au moins deux ans. Les entreprises doivent avoir accru leurs ventes à l'exportation au cours des deux derniers exercices financiers. Pour poser leur candidature, les entreprises doivent s'inscrire comme client d'affaires auprès du Délégué commercial virtuel en se rendant à l'adresse www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp. Une fois inscrites, elles peuvent faire appel aux services de plus de 800 délégués commerciaux dans plus de 140 bureaux à l'étranger.

Comment poser une candidature

Les entreprises désireuses de poser leur candidature n'ont qu'à se rendre sur le site Web des PEEC à l'adresse www.infoexport.gc.ca/awards-prix.

La date limite de réception des candidatures est le **27 août 2005**. Vous pouvez également proposer (en ligne toujours) la candidature d'une autre entreprise que la vôtre. Nous communiquerons avec celle-ci pour lui demander de poser sa candidature.

Les lauréats des PEEC de cette année de même que les exportateurs de l'année seront honorés lors d'un gala à Ottawa.

Renseignements : PEEC, courriel : cea-peec@international.gc.ca.

Commerce des services : le Canada soumet son offre à l'OMC

Dans le cadre des négociations en cours relatives à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), le gouvernement du Canada a récemment soumis son offre révisée à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). À cet égard, il se montre disposé à prendre des mesures pour ouvrir ses marchés en échange d'un meilleur accès aux marchés étrangers.

« La ratification de l'AGCS permettrait la création d'emplois mieux rémunérés au Canada tout en offrant aux consommateurs canadiens un choix de services plus étendu et des tarifs réduits », a déclaré le ministre du Commerce international, Jim Peterson.

Dans son offre révisée, le Canada propose un accès élargi aux marchés dans les domaines suivants :

- services comptables, services de génie et services juridiques;
- services financiers;
- services de messagerie;
- tourisme et services connexes;
- services de transport;
- déplacements des gens d'affaires;
- présence commerciale;
- exemption du principe de la nation la plus favorisée.

La participation du Canada à ces négociations est cruciale; elle procurerait aux prestataires de services canadiens un meilleur accès aux marchés internationaux de même qu'un environnement commercial plus transparent et prévisible. En 2004, le Canada a exporté pour plus de 62 milliards de dollars de services. Par l'entremise de ces négociations, des engagements renforcés relatifs à l'accès aux marchés contribueront à multiplier les possibilités commerciales pour les exportateurs canadiens.

Renseignements : www.international.gc.ca/tna-nac/service-f.asp.

RÉDACTION
Yen Le, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

pour montrer l'engagement du Canada envers d'autres régions du monde sur le plan du développement, mais aussi pour que d'autres pays s'en inspirent comme moyen de stimuler l'investissement, de promouvoir le développement, de favoriser la croissance économique et de rapporter d'excellents bénéfices pour les investisseurs. »

À la suite d'un appel d'offres international, il a été déterminé que le FICA sera géré par Cordiant Capital Inc., le principal gestionnaire financier canadien spécialisé dans le domaine des marchés émergents, et par Actis, une société d'investissement privée qui s'est taillé une place de premier plan sur les marchés émergents. Les investissements se feront dans le respect des normes de responsabilité sociale et éthique établies par la communauté internationale, et le Fonds sera exploité de façon rentable.

La création du Fonds d'investissement du Canada pour l'Afrique figure parmi les principales initiatives de l'*Énoncé de politique internationale du Canada* et elle réaffirme l'importance qu'attache le Canada à la progression du secteur privé dans les pays en développement.

Renseignements sur le FICA de même que sur le Canada et le G8 : www.cifafund.ca et www.g8.gc.ca.

L'éducation à la canadienne séduit les médias internationaux

Huit journalistes de tous les coins du monde ont pu récemment constater *de visu* l'étendue du savoir-faire canadien dans le domaine de l'éducation lors de leur participation à un circuit promotionnel de six jours organisé par Commerce international Canada (CICan) et Affaires étrangères Canada (AEC). Présentant les multiples facettes de l'éducation au Canada, cette initiative visait à promouvoir les forces et les possibilités du secteur de l'éducation canadien et mettait tout particulièrement en évidence les études de deuxième cycle, la formation en gestion, la recherche-développement, les technologies d'apprentissage de pointe et l'enseignement des langues secondes.

Le journaliste brésilien Antonio Gois (à droite) discute de la cyberformation au Canada avec Kevin Wttewaall, spécialiste des services de formation.

Venus de l'Allemagne, de l'Autriche, du Brésil, de l'Inde, de l'Iran, de la Malaisie, du Mexique et du Royaume-Uni, les journalistes ont effectué des visites à Toronto, Montréal et Calgary où ils ont participé à des séances d'information. Le ministère de l'Éducation de l'Ontario, l'Université de Toronto, Citoyenneté et Immigration Canada, Industrie Canada, TVOntario, cégep international, UbiSoft, le ministère de l'Éducation de l'Alberta, l'Association canadienne de l'éducation à distance et le Conseil des ministres de l'Éducation (Canada) étaient au nombre des intervenants.

Les thèmes abordés allaient des stratégies des gouvernements provinciaux en matière d'éducation internationale aux règles d'immigration touchant les étudiants en passant par la vie sur les campus et les technologies de pointe dans les établissements d'enseignement canadiens. Les journalistes ont également eu la possibilité de s'entretenir avec des professeurs d'université et des étudiants étrangers qui ont décidé de venir poursuivre leur formation postsecondaire au Canada.

Points de vue sur le Canada

Les journalistes avaient beau venir de contextes culturels différents et s'être fixé des objectifs très différents pour cette visite, tous sont repartis avec une bonne impression du Canada ainsi que de notre réseau d'éducation diversifié et novateur. Karin Moser, journaliste au quotidien autrichien *Der Standard*, a fait remarquer que le climat authentiquement multiculturel qui règne dans les salles de cours est l'un des aspects uniques et particulièrement attrayants des études au Canada. Ce sentiment était partagé par d'autres participants, qui ont souligné que l'ouverture du Canada à l'égard du multiculturalisme est l'outil de commercialisation le plus efficace du secteur de l'éducation à l'échelle internationale. « Le climat est plus détendu et plus ouvert au Canada qu'aux États-Unis, et le Canada devrait le souligner lorsqu'il fait la promotion de son secteur de l'éducation auprès des étudiants étrangers », a constaté Simrit Kaur, rédactrice au journal malaisien *The Star*.

Les journalistes participants ont également formulé des commentaires sur l'impressionnante technologie d'apprentissage en ligne et de formation multimédia canadienne. Ils ont également pu se faire une idée générale de certains des outils de formation à distance en cours de mise au point par des sociétés canadiennes et appliqués par les gouvernements et les établissements d'enseignement à la résolution de problèmes de communication liés à la vaste étendue du territoire canadien.

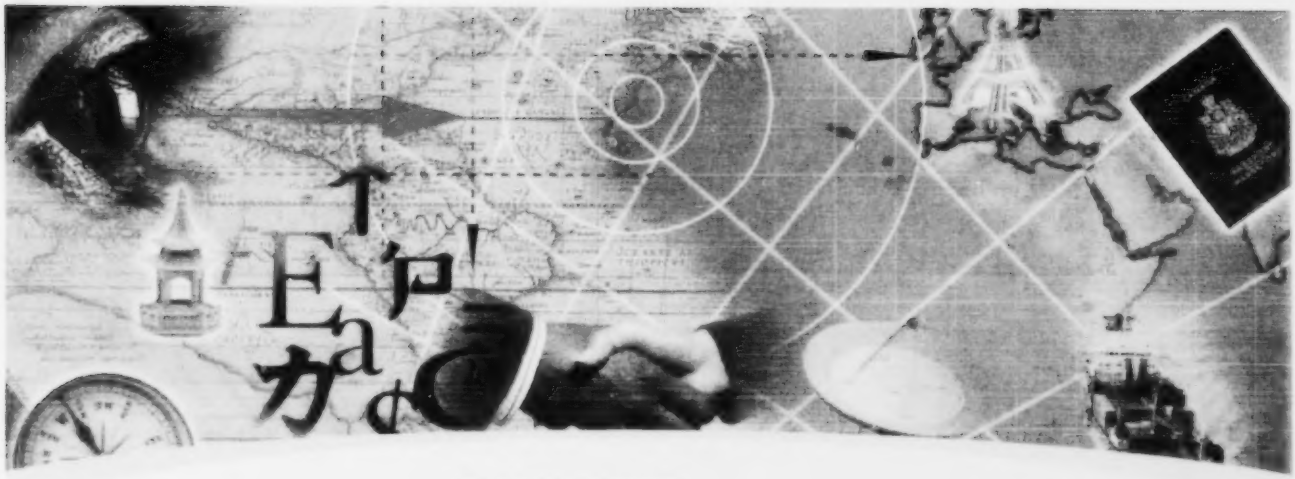
Présenter l'éducation canadienne à l'étranger

De retour dans leurs pays respectifs, ces journalistes sont maintenant occupés à rédiger des articles pour des journaux et revues locaux ainsi que pour des publications professionnelles. Leurs témoignages constituent des outils promotionnels efficaces pour recruter des étudiants étrangers, car ils mettent en lumière la grande qualité et le caractère novateur du système éducatif canadien. Une couverture internationale de cette nature touche un auditoire international bien plus large que ne le permettraient les seuls médias canadiens.

Le Canada est devenu une destination d'études internationales par excellence qui offre des programmes rentables et de qualité, un climat caractérisé par l'intégration sur les campus et des politiques gouvernementales intéressantes en ce qui touche les emplois pour les étudiants. Le succès du circuit organisé cette année à l'intention des journalistes aura des répercussions durables sur le public cible international et favorisera une bonne connaissance des établissements d'enseignement canadiens, des solutions d'apprentissage en ligne et des produits de formation offerts à tous les pays qui souhaitent s'en prévaloir.

Le circuit à l'intention des journalistes a été organisé dans le cadre du Programme des visiteurs étrangers, une initiative d'AEC conçue pour sensibiliser le public mondial à la culture canadienne, à notre milieu des affaires et à notre style de vie en invitant des représentants de la presse étrangère à découvrir le Canada par eux-mêmes.

Renseignements : Rachel Lindsey, déléguée commerciale, groupe de commercialisation de l'éducation, CICan, courriel : rachel.lindsey@international.gc.ca.



LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Technology Summit and Technology Platform, 11e édition

New Delhi, Inde, du 20 au 23 septembre 2005

Le gouvernement du Canada vous invite à participer à la 11e édition du *Technology Summit and Technology Platform* (sommet et salon des technologies) qui se tiendra à New Delhi, en Inde, du 20 au 23 septembre prochain. Le sommet sera organisé par la Confederation of Indian Industry (confédération de l'industrie indienne) et le ministère indien des Sciences et de la technologie.

Cette édition du sommet, dans le cadre de laquelle le Canada a été choisi comme pays partenaire, servira à promouvoir les relations canado-indiennes en sciences et technologies. Cette manifestation constitue une excellente occasion pour les principaux acteurs industriels, gouvernementaux, universitaires et des instituts de recherche canadiens de faire connaître les innovations canadiennes.

Les sujets suivants seront abordés au sommet :

- biotechnologie, recherche en santé et matériel médical;
- nanoscience et nanotechnologie : la nouvelle révolution;
- énergies de remplacement durables et technologies de l'environnement;
- prochaine génération des technologies de l'information (infodivertissement, connectivité sans fil dans les régions rurales);
- sciences de la terre et technologies de gestion des catastrophes;
- partenariats entre secteurs public et privé (atelier).

Pour plus d'information et pour vous inscrire au sommet, rendez-vous sur le site Web de Commerce international Canada à l'adresse www.infoexport.gc.ca/science ou veuillez communiquer avec le représentant de votre région :

Sofeene Villanueva, tél. : (613) 944-9477, téléc. : (613) 995-8669, courriel : sofeene.villanueva@international.gc.ca.

Carlos Vanderloo, tél. : (613) 944-0077, téléc. : (613) 995-8669, courriel : carlos.vanderloo@international.gc.ca.

Audrey Schreyer, tél. : (613) 996-3805, téléc. : (613) 995-8669, courriel : audrey.schreyer@international.gc.ca.

Karen Sleiman, tél. : (613) 996-8546, téléc. : (613) 995-8669, courriel : karen.sleiman@international.gc.ca.

Evélia Manac'h, tél. : (613) 995-9293, téléc. : (613) 995-8669, courriel : evelia.manac'h@international.gc.ca.

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

Consultez votre Délégué commercial virtuel afin d'en savoir plus sur les missions et activités commerciales qui auront lieu au Canada et sur votre marché cible.
www.infoexport.gc.ca

Exposition du meuble et du design à Dubaï

Dubaï, E.A.U., du 28 novembre au 2 décembre 2005 > INDEX 2005, exposition internationale du mobilier, des intérieurs et du design de détail du Moyen-Orient, s'est imposée comme l'une des plus prestigieuses manifestations commerciales de sa catégorie au Moyen-Orient et en Asie et comme l'une des plus importantes, toutes industries confondues, à se tenir dans le golfe Persique.

Pour une cinquième année consécutive, il y aura un pavillon du Canada à cette exposition; et les sociétés canadiennes cherchant à sonder et à exploiter de nouveaux marchés pourront y réserver un stand. Il s'agit d'un excellent lieu de rencontre pour les gens des milieux de l'ameublement et de la décoration intérieure, fréquenté par des architectes, des designers d'intérieurs, des entrepreneurs, des négociants et des acheteurs privés du Moyen-Orient et d'ailleurs.

Cette exposition professionnelle en est à sa 15e année. Elle occupera 10 salles du Dubai International Exhibition Centre. On prévoit que près de 1 800 entreprises provenant de 52 pays y participeront, soit de manière indépendante ou dans des pavillons nationaux. Environ 30 000 visiteurs des Émirats arabes unis et des marchés du Golfe avoisinants, entre autres du sous-continent indien, y sont attendus.

Parmi les catégories de produits en montre, il y aura :

- le mobilier résidentiel, commercial et institutionnel;
- les lits et la literie;
- la moquette, les tapis et les revêtements de sol;
- les tissus d'ameublement et les rembourrages;
- les rideaux, draperies et autres parures de fenêtre;
- les cuisines, salles de bains et céramiques;
- l'éclairage, les objets d'art, les encadrements, les glaces et accessoires;
- les services de décoration intérieure et de design au détail;
- les machines de fabrication;
- les produits et éléments pour logements semi-meublés.

D'importants projets de construction immobilière sont en cours dans les Émirats et, par conséquent, les débouchés abondent dans les secteurs des intérieurs et de l'ameublement. L'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis sont à la source de 75 % des importations totales de mobilier et de produits de décoration intérieure des pays du Conseil de coopération du Golfe, Dubaï comptant pour 70 % de ce total.

Ne manquez pas votre chance de profiter des avantages d'une participation à cette manifestation. Nous vous attendons à INDEX 2005!

Renseignements et inscription : Venky Rao, représentant des organisateurs au Canada, tél. : (905) 896-7815, courriel : indexdubai@rogers.com, site Web : www.dmgdubai.com.
Renseignements sur les perspectives de marché et la conduite des affaires aux Émirats arabes unis : Sanam Shahani, déléguée commerciale, consulat du Canada à Dubaï, courriel : sanam.shahani@international.gc.ca, site Web : www.uae.gc.ca.

Construction : il y aura un pavillon canadien au salon The Big 5

Dubaï, É.A.U., du 16 au 20 novembre 2005 > Le consulat du Canada à Dubaï organisera encore cette année un pavillon canadien au salon The Big 5, le plus important salon professionnel du Moyen-Orient axé sur l'industrie du bâtiment en général et sur les secteurs suivants en particulier : construction, verre et métaux, technologies de l'eau, climatisation ainsi que nettoyage et entretien.

Il s'agit de secteurs qui connaissent une croissance exceptionnelle dans la région, grâce au développement de l'infrastructure et à la prolifération des nouvelles constructions commerciales, résidentielles, institutionnelles et récréatives qui poussent comme des champignons. Étant donné que ces secteurs importent une bonne partie des produits et services dont ils ont besoin, les débouchés abondent pour les fournisseurs canadiens.

Plus de 28 000 acheteurs devraient converger cette année vers The Big 5 où seront réunis plus de 1 350 exposants. Depuis quatre ans, le nombre d'acheteurs et d'exposants a doublé; plus de 60 % des participants viennent de l'extérieur des Émirats arabes unis, notamment d'Arabie saoudite, du Koweït, d'Oman, du Qatar et de Bahreïn. Nombreux aussi sont ceux qui viennent de la Communauté des États indépendants, de l'Inde, de l'Égypte et du Pakistan.

Le salon The Big 5 est l'endroit idéal pour rencontrer des distributeurs de nombreux pays, ainsi que pour former ou renforcer des partenariats. De nombreux ingénieurs et architectes de renom ont des bureaux dans la région.

Inscription

La location d'un stand meublé et équipé de 9 m² revient à 5 400 $. On peut aussi louer des stands de plus grandes dimensions, et des tarifs avantageux sont actuellement offerts. L'ensemble des services fournis aux exposants canadiens comprend une séance d'information sur les marchés locaux, des rencontres avec des distributeurs et partenaires et une réception de réseautage organisée par le consulat du Canada. Faites vite! L'espace disponible au pavillon du Canada se loue toujours très rapidement.

Renseignements : Terry Gain, personne-ressource au Canada pour The Big 5, tél. : (416) 932-1173, courriel : terry.gain@interlog.com, ou Sanam Shahani, consulat du Canada à Dubaï, courriel : sanam.shahani@international.gc.ca, site Web : www.dmgdubai.com.

Le Canada participera au plus grand salon des TIC du Japon

Tokyo, Japon, du 4 au 8 octobre 2005 > Un programme d'une semaine est en cours d'élaboration pour les Canadiens qui souhaitent participer à la Combined Exhibition of Advanced Technologies, ou CEATEC 2005, le plus grand salon de l'industrie des technologies d'information et de communication (TIC) du Japon. Cette initiative est soutenue par l'ambassade du Canada à Tokyo, en collaboration avec Commerce international Canada, Industrie Canada, Ontario Export inc., les associations industrielles des TIC et les gouvernements provinciaux.

CEATEC est une manifestation commerciale de calibre mondial axée sur les composants et les dispositifs électroniques, les appareils numériques, les réseaux de communication et les applications connexes — des domaines où un grand nombre de sociétés japonaises s'imposent comme chefs de file mondiaux de l'industrie. Cette année, le salon privilégiera aussi des thèmes particuliers : identification par radiofréquence, microcircuits intégrés, piles à combustible pour appareils portatifs et électronique pour systèmes de transport intelligents.

L'élément central du programme CEATEC 2005 du Canada est le pavillon canadien, qui sera idéalement situé près du centre d'exposition et qui couvrira un espace de plus de 90 m². Les entreprises canadiennes qui sont intéressées par le secteur japonais des TIC et dont les objectifs d'affaires ont trait à l'exportation et aux licences d'exportation, à la recherche appliquée, au développement de produits, à l'investissement ou à la création de partenariats en vue de réaliser des ventes sur d'autres marchés devraient profiter de cette occasion avantageuse pour faire la promotion de leurs produits à cet important salon.

Renseignements : Kojiro Ichikawa, délégué commercial, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6200, courriel : jpn.commerce@international.gc.ca, site Web : www.ceatec.com.

Conférence sur les marchés publics dans les Amériques

Atlanta, Géorgie (É.-U.), du 31 octobre au 2 novembre 2005 > Vous cherchez de nouvelles possibilités d'exportation dans les Amériques? Ne ratez pas la Conférence sur les marchés publics dans les Amériques, qui aura lieu à Atlanta et qui sera l'occasion pour les entreprises canadiennes de se renseigner sur la façon dont les gouvernements effectuent leurs achats et sur les produits et services qu'ils se procurent. Cette activité est organisée par la Corporation commerciale canadienne, la General Services Administration des États-Unis et l'Organisation des États américains.

Les exportateurs qui assisteront à la conférence en apprendront davantage sur les pratiques relatives aux marchés publics et sur les perspectives de l'industrie et la conduite des affaires dans l'ensemble des Amériques. Les conférenciers se pencheront sur la façon dont Internet rend les marchés publics plus transparents et équitables, l'incidence des accords de libre-échange ainsi que les occasions pour les petites entreprises de participer aux marchés publics.

Les participants peuvent aussi organiser des rencontres particulières avec des représentants d'organismes gouvernementaux afin d'obtenir de plus amples informations sur des débouchés possibles ainsi que des conseils sur la meilleure façon d'en profiter.

Les entreprises inscrites avant le 23 septembre 2005 bénéficieront d'un rabais de 100 $US (les frais d'inscription sont de 595 $US).

Renseignements : www.lgpca.org.

Promote 2005, foire commerciale multisectorielle au Cameroun

Yaoundé, Cameroun, du 6 au 10 décembre > **Promote** est considérée comme la principale foire commerciale multisectorielle de l'Afrique francophone en bordure du Sahara. La troisième édition de Promote permettra aux exposants de faire la promotion de leurs compétences en matière de production, de transformation et d'offre de services. Les contacts seront facilités à tous les niveaux.

L'édition précédente, Promote 2002, a attiré 750 exposants du Cameroun et de 15 autres pays, y compris la France, l'Italie, la Chine et le Canada. La participation canadienne à la foire de 2002 a laissé une excellente impression, et cette année, plus de 850 exposants du Cameroun et de 20 autres pays participeront à la foire. On prévoit qu'environ 80 000 visiteurs s'y présenteront.

Un bon nombre d'entreprises canadiennes ont manifesté leur intérêt en vue d'une participation à Promote 2005, notamment Alcan, HyRail et SNC Lavalin. Les entreprises sont invitées à s'inscrire à titre privé auprès des organisateurs.

Renseignements : haut-commissariat du Canada au Cameroun, tél. : (011-237) 223-2311, courriel : honore.mondomobe@international.gc.ca. Site Web : www.promote2005.org.

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

Osaka, Japon
Du 16 au 18 novembre 2005
Hoteres & Foodex Kansai 2005 est la plus grande foire alimentaire internationale à se tenir dans l'Ouest du Japon. L'édition 2003 regroupait 331 exposants internationaux et a attiré près de 47 000 professionnels de l'industrie.
Renseignements : consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-6) 6212-4910, courriel : osaka-td@international.gc.ca.
Site Web : www.jma.or.jp/hfk/en/index_e.html

Miami, Floride (É.-U.)
Les 19 et 20 novembre 2005
Le **Salon-conférence de l'alimentation et de la boisson des Amériques** est le rendez-vous de plus de 7 500 acheteurs provenant de 47 pays — les ventes réalisées lors de l'édition 2004 se chiffraient à 944 millions de dollars américains. Porte d'entrée des Amériques, Miami est un important centre d'achat et de distribution d'aliments et boissons.
Renseignements : Margaret Cullen, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1600, courriel : margaret.cullen@international.gc.ca.
Site Web : www.americasfoodandbeverage.com

Tunis, Tunisie
Du 30 novembre au 3 décembre 2005
Le Salon international des pièces de rechange et accessoires automobiles **AUTO +** présentera les dernières innovations en matière de technologies, de produits, de services, de systèmes et de composants dans le domaine de l'automobile.
Renseignements : Lassaâd M. Bourguiba, délégué commercial, ambassade du Canada à Tunis, tél. : (011-216-71) 104-056, téléc. : (011-216-71) 104-193, courriel : lassaad.bourguiba@international.gc.ca.
Site Web : www.infoexport.gc.ca/tn

Osaka, Japon
Les 12 et 13 septembre 2005
Participez au **Global Venture Forum 2005-BIO**, une importante manifestation mondiale visant la création de partenariats entre des sociétés de haute technologie du secteur de la biotechnologie. Pour les participants qui s'inscriront par l'entremise du consulat général du Canada, les coûts seront réduits au minimum.
Renseignements : consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-6) 6212-4910, courriel : osaka-td@international.gc.ca.
Site Web : www.gvf.ne.jp/e/index.html

Doha, Qatar
Du 18 au 21 septembre 2005
Project Qatar 2005 est une exposition consacrée aux technologies de la construction, aux technologies sans danger pour l'environnement, aux matériaux de construction, au matériel, aux outils et aux accessoires. Des projets de grande envergure en cours de réalisation au Qatar sont à l'origine de l'essor que connaît actuellement le secteur de la construction et qui entraîne une forte demande pour un large éventail de produits et services connexes.
Renseignements : Raed Bishara, ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, courriel : kwait-td@international.gc.ca.
Site Web : www.ifpqatar.com

Boston, Massachusetts (É.-U.)
Du 15 au 17 novembre 2005
Build Boston est une foire commerciale et une conférence s'adressant aux spécialistes de la conception, de la construction et de la gestion. Elle constitue la plus importante manifestation du genre aux É.-U. En 2004, tous les espaces d'exposition ont été réservés.
Renseignements : consulat général du Canada à Boston, tél. : (617) 262-3760, courriel : boston.commerce@international.gc.ca.
Site Web : www.buildboston.com

Dubaï, É.A.U.
Du 11 au 14 décembre 2005
Ne ratez pas **Gulf Pack**, la principale manifestation commerciale de l'industrie de l'emballage au Moyen-Orient, où l'on présente du matériel et des machines adaptés aux produits de consommation, aux aliments et boissons, aux produits pharmaceutiques, aux cosmétiques, aux technologies de l'information et aux produits de l'agriculture.
Renseignements : Venky Rao, représentant de l'organisateur, tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com.
Site Web : www.gulfpack.info

Dubaï, É.A.U.
Du 11 au 14 décembre 2005
Gulf Print est un important salon professionnel de l'imprimerie et de l'édition, où les exposants s'adressent à des acheteurs de technologies et de matériel d'impression provenant d'industries très diverses. L'an dernier, Gulf Print a attiré plus de 6 000 acheteurs venus de 77 pays, et les ventes réalisées dans le cadre de cette manifestation ont totalisé plus de 21 millions de dollars.
Renseignements : Venky Rao, représentant de l'organisateur, tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com.
Site Web : www.gulfprint.info

Vilnius, Lithuanie
Du 7 au 9 septembre 2005
Participez au salon **Baltic Textile + Leather**, une des plus importantes manifestations commerciales d'Europe centrale dans le secteur de la transformation des textiles et du cuir. Parmi les produits en montre, il y aura des textiles, des vêtements, des chaussures, du matériel et des matières premières.
Renseignements : Association lithuanienne de l'industrie du vêtement et du textile, courriel : dalia@latia.lt.
Site Web : www.latia.lt

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047